

Nº

80

mercado industrial.es

punto de encuentro de la industria



SECTORES EN RECUPERACIÓN

www.mercadoindustrial.es info@mercadoindustrial.es

Revista de información multisectorial para la industria, maquinaria, logística, tecnología y servicios

SIL2014

BARCELONA

Somos la Logística



Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

12º Forum Mediterráneo de Logística y Transporte
3ª Cumbre Latinoamericana de Logística y Transporte

Del 3 al 5 Junio de 2014

Recinto Montjuic-Plaza España. Fira de Barcelona
Barcelona-España



by



Síguenos:



SIL 2013 BARCELONA

sil.barcelona

@SILBARCELONA

www.silbcn.com



Información y reservas:

Tel: +34 93 263 81 50 • E-mail: comercialsil@el-consorci.com

Nuevos escenarios, nuevos retos

Seremos breves. En este número, como de costumbre, van a encontrar informaciones útiles de profesionales y empresas que cosechan notables logros y nos muestran sus cartas. El éxito llega sin duda para quien no se desanima y se esfuerza en lo que desea alcanzar.

Lo vemos cada día. Aunque otras noticias ensombrecen el panorama, algunos sectores ven luz tras muchos años de incertidumbres, soluciones innovadoras brotan en el mercado industrial sin miedo a la falta de crédito, hay empresas que cosechan éxitos en mercados exteriores... Hay un lugar para el pensamiento positivo.

En nuestro caso, hemos modificado el planteamiento de comunicación con una puesta al día en la manera de llegar a los lectores: una nueva web corporativa, una mayor interacción online, una presencia en redes más activa y ampliación de nuestra estructura de colaboradores.

Creemos que los grandes saltos provienen de pequeños y esforzados pasos, al igual que las empresas que mostramos en estas páginas. Por eso seguimos aquí.



Lino Hernández
Periodista y editor

Índice

Entrevista a Manu Grillo, directivo de Sogeti	4
Máquina-herramienta y Máquina de precisión. Previsión alemana	6
Panorama empresarial	10
eCommerce Agustí Torres, CEO de eShow	14
Panorama profesional Noelia de Lucas, directiva de Hays	15
Sector del Mueble Informe AIDIMA	16
Empresas	17

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 2339-6148



“Contamos con una unidad de negocio dedicada a servicios de alta ingeniería”

Manu Grillo, director de la unidad de High Tech en Sogeti Spain

España ha sido elegida por Sogeti y Capgemini, junto a otros 6 países, para poner en marcha una nueva práctica de ingeniería y diseño de procesos, enfocada al mercado industrial. Está dirigida a los sectores de transporte, producción industrial y energía; y ofrecerá cuatro tipos de servicios especializados: diseño mecánico y simulación, desarrollo y testing de sistemas embebidos, gestión del ciclo de vida de productos y publicaciones técnicas.

¿Qué novedades aporta GES al mercado industrial?

La nueva práctica mundial Global Engineering Services (GES) puesta en marcha por Sogeti y Capgemini está encaminada a aportar toda la experiencia que ha ido acumulando el grupo durante años en ingeniería y diseño de procesos. Capgemini es uno de los proveedores líderes a nivel mundial en servicios de consultoría, outsourcing y tecnología; mientras que Sogeti aporta su experiencia en soluciones de testing y servicios de ingeniería e infraestructuras. La nueva práctica mundial puesta en marcha por ambas compañías está encaminada a aportar toda la experiencia del grupo en ingeniería y diseño de procesos. GES se presenta como una oferta muy diferenciadora, ya que combina la experiencia de la alta tecnología aplicada al entorno de la ingeniería con un robusto soporte offshore realizado desde India.

¿Qué aspectos destacaría de la nueva práctica de ingeniería y diseño de procesos?

En España esta práctica está liderada por Sogeti, con el objetivo de ayudar a las compañías a afrontar los profundos cambios que conlleva la transformación digital de las organizaciones, reducir los procesos

y la gestión de la complejidad en cada uno de los escalones del ciclo de vida de un producto (diseño y desarrollo, producción, mantenimiento y retirada tras su vida útil) para acelerar su lanzamiento al mercado. GES permite aprovechar y sacar un mayor rendimiento a las nuevas tecnologías digitales y a los entornos en la nube, piezas clave para cualquier organización en el segmento del diseño mecánico y la simulación. La nueva práctica busca también crear sinergias entre los departamentos de TI y de Ingeniería para conseguir un alineamiento más óptimo y eficiente de cara al negocio.



“Contar con una unidad de negocio dedicada a servicios de alta ingeniería ha sido clave para la selección de España como uno de los 6 países para lanzar GES”



¿Qué áreas abarca y qué servicios ofrece Global Engineering Services?

El área de diseño mecánico y simulación incluye diseño, modelado y análisis, ingeniería y servicios de simulación y de migración de datos. En cuanto al desarrollo y testing de sistemas embebidos, oferta planes para la entrega de estructuras para desarrollo, verificación y testing de productos y sistemas para garantizar su plena capacidad operativa. Mediante la racionalización de los datos dentro de sistemas estándares, se consigue una mayor eficiencia a la hora de lanzar productos al mercado, al mismo tiempo que se garantiza la seguridad y el cumplimiento de la normativa vigente.

Por lo que se refiere a la gestión del ciclo de vida de los productos, proporciona a las organizaciones capacidad para gestionar mejor la información de cada fase de un producto. En este área se ofrecen servicios de consultoría, implantación de herramientas (CAD, PDM, SLM), así como servicios en torno a tecnologías emergentes, tales como movilidad o realidad aumentada, para asegurar que el ciclo de vida de los productos

se gestiona de manera eficiente y toda la información que se requiere para lanzarlos al mercado se localiza de manera eficiente.

Por último, publicaciones técnicas, ofrece ayuda para crear de manera eficiente todos los manuales y documentación técnica que maneje el usuario final de un producto. Se pretende agilizar, publicar y gestionar toda la información requerida para lanzar un producto al mercado. España ha sido elegida junto a Francia, Alemania, Países Bajos, Suecia, Reino Unido y Estados Unidos para lanzar esta iniciativa ¿Cuáles han sido las razones para elegir nuestro país?

Sogeti en España cuenta con una Unidad de Negocio dedicada a servicios de Alta Ingeniería (High Tech Consulting), dirigida a los sectores aeronáutico, aeroespacial, transporte, energía, telecomunicaciones y healthcare. Se trata de una Unidad de negocio en expansión e innovación constante, por ello, está entre los países escogidos para dar un paso más y ofrecer a los clientes un offering más completo en aquellas áreas en las está especializada.

las dos compañías del Grupo Capgemini (Capgemini y Sogeti), y que en el caso español se ofrece al mercado de la mano de Sogeti.

¿Está ya disponible para el mercado español?

Está disponible en la actualidad para el sector del transporte (aeroespacial, automoción, líneas de ferrocarril y transporte por carretera), producción industrial y energía. La Unidad de negocio de High Tech Consulting de Sogeti en España ofrece este nuevo portafolio a sus clientes desde enero de 2014, incluyendo 4 tipos de servicios especializados: diseño mecánico y simulación, desarrollo y testing de sistemas embebidos, gestión del ciclo de vida de productos y publicaciones técnicas.

En España ¿cuántas personas trabajan en la puesta en marcha del proyecto?

La puesta en marcha del proyecto se realiza a nivel global para desarrollarla comercialmente en los diferentes países. Ese es también el caso de España, donde la Unidad de negocio de High Tech Consulting cuenta con un equipo comercial formado especialmente para ofrecer este portafolio al mercado.

¿En qué fase se encuentra actualmente el proyecto?

Estamos en la fase de implantación, con lo que el primer paso es dar a conocer la nueva práctica a los potenciales clientes a través de nuestra fuerza comercial.

¿En qué porcentaje participan Sogeti y Capgemini en este proyecto?

En España el proyecto está liderado por Sogeti, dado que es quién ofrece servicios de High Tech Consulting. Se trata de una iniciativa global que incluye a



Los fabricantes alemanes de herramientas son optimistas en un marco difícil

Según nos informan fuentes de la AMB, los fabricantes de herramientas y medios de sujeción esperan para este año un aumento del volumen de ventas del cuatro por ciento, y esto teniendo en cuenta que como base se ha tomado el año 2013 que ya ha sido bastante bueno. Así, la asociación especializada en herramientas de precisión de la VDMA (Asociación alemana de construcción de maquinaria e instalaciones) justifica este optimismo con las buenas perspectivas en los sectores de clientes principales que son el automóvil y la construcción de máquinas. Un obstáculo podría ser el suministro reglamentado de materias primas para las herramientas de mecanizado de metal duro.

Esta asociación especializada se ha mostrado optimista para este año, perspectiva que comparten también, aunque con cierto escepticismo, los expertos de las empresas. *"En nuestra opinión, es muy probable que se produzca un crecimiento"*, afirma, por ejemplo, **Gerhard Knienieder**, miembro de la dirección de la fábrica para herramientas de precisión **Emuge-Werk Richard Glimpel GmbH & Co.KG**, en la localidad de Lauf an der Pegnitz. El especialista para alojamientos de herramientas **Marcus Nolting**, jefe de Exportación y Marketing de **Helmut Diebold GmbH & Co.KG**, en Jungingen, se muestra de acuerdo, en principio, con esta afirmación. En su opinión, el año 2014 se verá caracterizado sobre todo por dos desarrollos: *"La economía alemana y la americana podrán mantener el alto nivel de 2013 también en 2014"*. No obstante, es consciente de las limitaciones: *"El desarrollo de las economías emergentes sufrirá un fuerte cambio de la política de intereses, por lo que actualmente los mercados prósperos en 2014 esperan una radical fuga de capital y, por lo tanto, un estancamiento del crecimiento"*. En la medida en la que sobre todo los EE. UU. aprietan los tipos de interés, el capital va saliendo de los países emergentes, dejando de estar disponible aquí para las inversiones. Además, según su estimación, las economías emergentes siguen la política de intereses de los EE. UU., lo que hace que las inversiones resulten aún más caras. Según **Nolting**, la repercusión sobre la exportación podría ser considerable, haciendo tambalear el pronóstico tan optimista de la VDMA.

En cambio, **Lothar Horn**, director general de la fábrica de herramientas de metal duro **Paul Horn GmbH**, en Tubinga, y presidente de la asociación especializada en herramientas de precisión de la VDMA, justifica su perspectiva optimista sobre todo por el crecimiento pronosticado en todas las naciones donde la construcción de máquinas tiene un peso importante. **Horn** espera un aumento del volumen de ventas a nivel mundial en torno al cinco por ciento para la construcción de máquinas: *"Esto se debe principalmente a una mayor demanda de herramientas"*. Su estimación se ve respaldada por el presidente de la VDMA, el Dr. **Reinhold Festge**, que pronostica para el 2014 un crecimiento del tres por ciento para la construcción de maquinaria en Alemania. Todo ello se traduciría en una producción récord de 203.000 millones de euros. También **Festge** comparte la misma opinión: *"La clave para el crecimiento de la construcción alemana de máquinas e instalaciones se centra en los mercados establecidos y, sobre todo, en Europa"*. Un aspecto fundamental para **Lothar Horn** es la *"amplia base que permite reducir claramente la dependencia de unos pocos mercados en crecimiento"*.

Los representantes de la asociación también se muestran optimistas en cuanto a la industria del automóvil, en cuya producción a nivel mundial se espera un crecimiento del tres por ciento. **Horn** concluye lo siguiente: *"Muchas empresas han retenido sus inversiones a lo largo del 2013 y en nuestro sector se han visto afectados especialmente los fabricantes de medios de sujeción, pero las inversiones se incrementarán de forma perceptible en 2014"*.



No obstante, la asociación especializada percibe cierto potencial de peligro en lo que al suministro de material se refiere.

En este sentido, **Horn** menciona a modo de ejemplo el **paratungstato de amonio** (APT), un material base para metal duro: *“Desde comienzos del 2013 hasta la mitad del año, su precio se ha encarecido en una tercera parte hasta llegar aproximadamente a los 400 dólares norteamericanos por tonelada”*. Ahora bien, tanto las herramientas de metal duro y macizo como las plaquitas de corte están fabricadas en **carburo de tungsteno**, siendo la proporción de más del 90 por ciento. También las herramientas HSS especialmente resistentes al calor y al desgaste, tienen un alto porcentaje de **tungsteno**. En este sentido, un estudio realizado por la **Oficina Alemana para Materias Primas (DERA)** sobre la situación de la industria de herramientas, revela un resultado crítico: los análisis muestran que incluso en un futuro más cercano, la falta de oferta podría dar lugar a mayores riesgos en lo que a precios y suministros se refiere.

Los fabricantes de herramientas dependen sobre todo de China que es el mayor productor de productos intermedios de **tungsteno**. En este sentido, **Lothar Horn** afirma: *“Las cuotas de exportaciones y los aranceles chinos limitan el libre comercio”*. Es por ello que espera que algunos proyectos mineros que actualmente se están ejecutando o planificando fuera de China tengan un efecto regulador sobre el mercado. Se trata de un aspecto muy necesario, ya que en la actualidad se sabe perfectamente que los yacimientos que se están explotando en Canadá se agotarán en los próximos años. Finalmente, indica que *“De este modo, se reducirá ligeramente la dependencia de China pero, en conjunto, el tungsteno seguirá siendo escaso en los próximos años”*. Lamentablemente tampoco hay sustitutos claros para este material. Todos los

planteamientos de los años noventa han ido apagándose paulatinamente. Por tanto, la industria de herramientas debe seguir esforzándose todavía más por conseguir unos conceptos más eficientes para las herramientas. La exitosa iniciativa *“BlueCompetence”* de la **VDMA** recoge y presenta en su plataforma en Internet unas soluciones sostenibles utilizando los recursos de forma eficiente también en el sector de herramientas.

Por otro lado, la demanda refleja por tanto el incremento de la eficacia en todos los sectores. Algo que se ha conseguido gracias a la Industria 4.0, esto es, a la próxima revolución industrial. Aunque se ha calmado algo la excitación inicial, la tecnología disponible para conectar en red todos los recursos involucrados en el proceso de generación de un producto será el tema principal en la próxima **AMB** que se celebrará en septiembre en **Stuttgart**. No obstante, al parecer todo esto no se ha implantado completamente en las naves de fabricación, tal y como lo demuestra una encuesta realizada por la ingeniería de TI **Fistec** con sede en Saarbrück entre los constructores de máquinas e instalaciones, así como los fabricantes de componentes. Según esta encuesta, actualmente los directivos valoran la relevancia de la Industria 4.0 literalmente como “moderada”. Se ven algunas oportunidades, pero se encuentra todavía en la fase de orientación. Todo ello cambiará claramente en los próximos cinco años. En otras palabras: todos están listos para comenzar la carrera.

Otro resultado interesante que afirma estas suposiciones es que la relevancia de la Industria 4.0 aumenta según incrementa la complejidad de la gama de productos. En este sentido, tan solo una cuarta parte de los fabricantes de componentes aborda este tema. Sin embargo, en el caso de los constructores de máquinas, ya son la mitad de las empresas encuestadas las que tienen en cuenta



Los fabricantes de herramientas y medios de sujeción esperan para este año un aumento del volumen de ventas del cuatro por ciento

este aspecto; y en el caso de los constructores de instalaciones, todos tratan el tema. Sobre todo la integración a nivel de producción (integración vertical) es la que tiene el mayor potencial, junto con la ingeniería de producto. Es por ello que para muchos, la optimización de la producción se encuentra en el primer plano, quedando la integración en un segundo plano. Según el miembro del Consejo de Administración de **Fistec**, **Karl Friedrich Schmidt**, que también es miembro de la Asociación especializada en software en la **VDMA**, entidad colaboradora conceptual de la **AMB** en Stuttgart: *"Las empresas piensan que los mayores efectos van a producirse en la mejora de la velocidad de reacción. La transparencia y la facilidad de uso se contemplan más bien como una condición necesaria para obtener los efectos de mejora esperados. Otros campos de actuación como la seguridad, la cualificación del personal o la investigación se contemplan como un requisito necesario"*.

El gestor de **Diebold**, **Marcus Nolting**, opina que una comunicación eficaz es el requisito para aumentar el potencial de ahorro, ya que el porcentaje de coste de las herramientas de mecanizado en relación con un completo proceso de mecanizado corresponde solo a entre el tres y el cinco por ciento de todos los costes del proceso o de los componentes. Es decir, las mejoras que se limitan a los costes de herramientas, no aportan demasiado. Para **Nolting**: *"Se trata más bien de optimizar todo el proceso. En herramientas de precisión y medios de sujeción, se trata, por ejemplo, de cambios en los procesos de mecanizado, herramientas optimizadas con un mayor rendimiento de mecanizado, así como de herramientas*

y medios de sujeción inteligentes que se comunican con el preajuste de la herramienta, la máquina y el almacén". Este experto concluye que en estos campos no se ha sabido avanzar mucho en el pasado: *"Todas las vías de comunicación que existen desde hace más de una década en este sector, como pueden ser soportes de datos o códigos de barras, no han podido acreditar su utilidad o su modo de comunicación ha resultado ser insuficiente"*. Su conclusión: *"Para conseguir una herramienta completamente inteligente, es fundamental seguir actuando"*.

Gerhard Knienieder se muestra algo más optimista. En este sentido remite, por ejemplo, a mandriles de sujeción inteligentes como el **Artis DDU-4** de **Emuge**: *"Los mandriles monitorizan la fuerza de corte y se encargan de garantizar que el intercambio de las herramientas se realiza a tiempo, proporcionando de este modo un servicio sin anomalías en una Fábrica 4.0 funcionando en red"*. Para el portavoz de la asociación, **Lothar Horn**, para la futura automatización se requieren unos sistemas de sujeción de punto cero que permitan *"posicionar en la máquina las piezas de trabajo más variadas de forma desatendida y con máxima precisión de repetición"*. Además, las sujeciones deben permitir el máximo número de pasos de mecanizado sin tener que cambiar la sujeción. Según **Horn**: *"En la mayoría de los casos, se recurre a un mecanizado de 5 ejes y a herramientas inteligentes propulsadas capaces de realizar varios mecanizados en una sola operación de trabajo"*.

Otro tema que, en opinión de **Horn**, preocupa al sector consiste en disponer de herramientas con una vida útil



La VDMA señala las buenas perspectivas en los sectores de clientes principales que son el automóvil y la construcción de máquinas.

optimizada que sean capaces de aguantar en la medida de lo posible un turno sin que se produzca ninguna pérdida de calidad. A tal fin, es necesario adaptar los sistemas de herramientas exactamente a la tarea de mecanizado. En palabras de **Gerhard Knienieder**, hay sobre todo tres factores determinantes: la selección del material de corte adecuado y su tratamiento térmico, una geometría adecuada, y una selección selectiva del recubrimiento. A modo de ejemplo se refiere a un roscador de su empresa, optimizado en función del material a mecanizar según los parámetros anteriormente mencionados.

Otro potencial de optimización es la simulación de mecanizado en la fase previa al mecanizado real a fin de asegurar el proceso. Muchos fabricantes ya están apoyando a sus clientes ofreciéndoles geometrías de herramientas y medios de sujeción, así como programas de simulación. **Markus Nolting**: *“Gracias a que la máquina tiene unos tiempos de rodaje más cortos, se reduce radicalmente todo el tiempo del proyecto, permitiendo la utilización de la misma a efectos inmediatos. Además, es posible detectar fallos en programas y procesos cuya aparición en el proceso real puede provocar daños, tiempos de parada y costes de gran envergadura”*. Esa es la razón por la que más de 100 fabricantes de herramientas han puesto a disposición, mediante la recién renovada y ampliada plataforma online GTDE de la asociación **“Graphical Tool Data Exchange – Standard Open Base”**, geometrías de herramientas que hacen posible una simulación. En este sentido, a través de este servidor

Emuge se ofrecen, por ejemplo, también características en formato XML según DIN4000 y datos gráficos en 3D en el formato de datos STEP. A pesar de ello, **Nolting** exige un cambio que vaya mucho más allá. *“El fabricante de medios de corte no debe centrarse primordialmente en el volumen de ventas que tiene con sus clientes, sino que debe intensificar la vinculación con el cliente para que incremente su eficacia a través del asesoramiento en la creación de desarrollos de proceso y estrategias de mecanizado más eficientes”*.

Para la **AMB 2014** que se organizará entre el 16 y el 20 de septiembre se esperan más de 90.000 visitantes profesionales y aproximadamente 1.300 expositores que sobre una superficie de más 105.000 metros cuadrados brutos, presentarán innovaciones y perfeccionamientos de desarrollo relacionados con la tecnología de arranque de viruta y la industria de herramientas de precisión, así como también herramientas de sujeción, CAD, CAM, CAE, software, rectificadoras, manipulación de piezas y herramientas, y técnica de medición. La **AMB 2014** la apoyan las asociaciones patrocinadoras **VDMA** Asociación especializada en herramientas de precisión, la **VDMA** Asociación especializada en software, así como la **VDW** Asociación de fábricas alemanas de máquinas herramienta.

www.vdma.org
www.vdw.de
www.messe-stuttgart.de/en/amb



La AMB 2014 está en el top 5 internacional de ferias de máquinas herramienta y herramientas de precisión y, además, en los años pares se convierte en la feria líder del sector en Europa. La última AMB celebrada en 2012 acogió a 1.344 empresas, un tercio de las cuales extranjeras, que presentaron sus productos y servicios a los más de 88.000 visitantes nacionales e internacionales.

Para la AMB 2014 que se celebrará del 16 al 20 de septiembre, se esperan aproximadamente 1.300 expositores y más de 90.000 visitantes. Acudirán no solo desde todos los estados federados, sino también desde toda Europa y Ultramar para estar en Stuttgart, “En el centro del mercado”. Sobre una superficie de aproximadamente 105.000 metros cuadrados brutos, podrán ver las innovaciones y perfeccionamientos en la técnica de mecanizado y en la industria de herramientas de precisión, además de herramientas de sujeción, CAD, CAM, CAE, software, rectificadoras, manipulación de piezas y herramientas, y técnica de medición. La AMB 2014 se ve apoyada por las asociaciones patrocinadoras **VDMA** Asociación especializada en herramientas de precisión, **VDMA** Asociación especializada en software, así como la **VDW** Asociación de fábricas alemanas de máquinas herramienta.

www.messe-stuttgart.de/en/amb



Tyco protege los artículos con el etiquetado en origen

Tyco Retail Solutions, proveedor mundial de soluciones para la mejora del rendimiento en tienda y la seguridad que presta sus servicios en Europa, a través Tyco Integrated Fire & Security, ha anunciado que su programa antihurto de etiquetado en origen Sensormatic ha conseguido un hito en la industria al proteger 50.000 millones de productos de consumo en todo el mundo (cinco mil millones de dichos productos son artículos de ropa). Se trata de un programa de confianza para minoristas de todo el mundo. Más de la mitad de las etiquetas Sensormatic ahora son colocadas por los fabricantes de productos o las empresas de embalaje, en lugar de colocarse en las tiendas. El programa de Tyco engloba tanto la aplicación en origen de las etiquetas desechables de protección electrónica de artículos (EAS), como las etiquetas duras RFID y las etiquetas EAS acustomagnéticas (AM) reciclables.

“Confiamos en la eficiencia del programa de etiquetado en origen Sensormatic de Tyco para mejorar la protección de los productos y garantizar la disponibilidad de productos accesibles para conseguir así una mayor captación de clientes”, afirma Neil T. Watanabe, vicepresidente ejecutivo y director financiero de Anna's Linens. “Al eliminar el etiquetado en las tiendas, podemos reorientar a nuestros empleados para que se centren en el trato a los clientes con el fin de que su experiencia sea más personalizada. Al aprovechar el potencial de la tecnología de etiquetado dual, estamos sentando las bases de futuras iniciativas estratégicas de inventario con RFID, las cuales son fundamentales para triunfar a largo plazo en el entorno minorista actual”.

La recirculación de etiquetas duras es el programa de etiquetado en origen más innovador y el que está experimentando un crecimiento más rápido. Incluye etiquetas duras reutilizables que se colocan en los productos en su punto de origen,

se envían a los minoristas, se extraen en el punto de venta y posteriormente son recirculadas. La recirculación de etiquetas duras constituye un puente importante en la migración hacia las soluciones basadas en RFID. Con una etiqueta dura AM/RFID dual colocada en el punto de origen, los minoristas pueden controlar el hurto en las tiendas y obtener la visibilidad a nivel de artículo necesaria para lograr una mejor gestión del inventario.

“El etiquetado en origen es un componente fundamental y crucial de cualquier sistema EAS. El logro de este hito en la industria pone de relieve el liderazgo de Tyco a la hora de lanzar soluciones innovadoras de rendimiento en tienda y prevención de pérdidas para minoristas de todo el mundo”, afirma Rubén García, Retail & Monitoring Services Sales Director de Tyco Integrated Fire & Security. “Nuestro programa de etiquetado en origen Sensormatic protege de manera efectiva casi todas las categorías de mercancías minoristas, desde productos de belleza hasta productos sanitarios, pasando por artículos de ropa y de hardware. Y nuestras nuevas etiquetas AM/RFID de tecnología dual aumentan el valor del minorista al incluir el inestimable beneficio de la inteligencia de inventario. Además de controlar las pérdidas por hurto, las soluciones basadas en RFID de Tyco pueden ayudar a los minoristas a mejorar la disponibilidad de su inventario, a impulsar las ventas y a garantizar la satisfacción de sus clientes”.

www.tyco.es

La etiqueta más popular en el comercio minorista proviene de Tyco.

Más seguro. Más inteligente. Tyco.

De millones de marcas de productos de todo el mundo, Tyco es la más segura y la más inteligente. Tyco es la única que ofrece una solución de seguridad de doble tecnología: RFID y EAS. Tyco es la única que ofrece una solución de seguridad de doble tecnología: RFID y EAS. Tyco es la única que ofrece una solución de seguridad de doble tecnología: RFID y EAS.

La entrega de soluciones de seguridad contra incendios y en un escenario global.

Tyco es una empresa líder en la industria contra incendios mundial. Tyco es la única que ofrece una solución de seguridad de doble tecnología: RFID y EAS. Tyco es la única que ofrece una solución de seguridad de doble tecnología: RFID y EAS.

Veolia hará una planta desaladora en Irak

Veolia se adjudica la construcción y operación de una planta desaladora en Irak por 115 millones de dólares. Veolia Environnement y el Ministerio iraquí de Municipios y Obras Públicas han firmado un acuerdo para la construcción de una planta desaladora en Basora, Irak. El contrato, que también contempla la operación de la planta a cinco años, tiene un valor acumulado de 115 millones de dólares americanos, según nos informan fuentes de la compañía.

Veolia, en asociación con la japonesa Hitachi y la firma de ingeniería egipcia ArabCo, construirá y operará esta planta desaladora que contará con las tecnologías de ósmosis inversa y ultrafiltración. Con una capacidad de producción de 200.000 metros cúbicos al día, la nueva instalación permitirá suministrar agua potable a los 2,3 millones de habitantes de la ciudad de Basora. Además, teniendo en cuenta la escasez crónica de electricidad del país, la planta desaladora será totalmente autónoma ya que tendrá sus propios generadores de electricidad que garantizarán la continuidad del servicio.

Este contrato va a contribuir a la creación de 300 puestos de trabajo asociados a la construcción de la planta, proporcionados por ArabCo, y 50 para su operación en cinco años.

www.veoliawaterst.es

VEOLIA
WATER
Solutions & Technologies

El SIL 2014 acogerá un espacio a la formación y al empleo

El Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL 2014), que celebrará su decimosexta edición del 3 al 5 de junio en el recinto de Montjuic-Plaza España de Fira de Barcelona, acogerá un espacio dedicado a la formación y al empleo.

SIL Competitividad y Formación será el espacio donde conocimiento, competitividad y búsqueda de talento se darán la mano para garantizar el éxito profesional de las personas que quieran mejorar su futuro.

De esta manera, el SIL se convertirá en la primera feria del sector logístico que pone a disposición de expositores y visitantes un espacio dedicado a la oferta y la demanda en materia de formación y empleo. Enrique Lacalle, el presidente del SIL, ha explicado que *"SIL Competitividad y Futuro será el punto de encuentro para asociaciones, universidades, escuelas de negocio y empresas y portales de RRHH que quieran promocionar su oferta formativa y laboral en un ambiente 100 % profesional, y en el lugar de encuentro del sector por excelencia"*. Lacalle ha recordado también que *"un Salón tan profesional como el SIL es un vivero para los negocios, la formación y el empleo"*.

SIL Competitividad y Futuro está proyectado como una ventaja competitiva de

relación entre oferta y demanda basado en el Marketing de la Experiencia: el contacto directo con los profesionales logísticos que buscan formación y empleo. Por sólo 1.700 €, universidades, escuelas de negocio, asociaciones, colegios e institutos profesionales, empresas y consultoras de Recursos Humanos, empresas de outsourcing y selección... podrán exponer durante los tres días del SIL toda su oferta. Al mismo tiempo, el jueves 5 de junio el SIL 2014 celebrará el *"Día del Coaching y la búsqueda de empleo"*, con una sesión por la mañana de coaching dirigida a cómo mejorar las habilidades directivas de un logístico, y otra sesión de tarde donde se habilitará un espacio exclusivo de Networking para que las empresas con ofertas de empleo puedan recibir a los candidatos.

El Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL) es el punto de encuentro tradicional de toda la actividad logística en el Sur de Europa, el Mediterráneo e Iberoamérica que reúne a todos los profesionales del sector logístico, siendo el marco ideal para los negocios, el networking y el conocimiento. Tras dieciséis ediciones, no cabe duda de que el SIL se ha convertido en el gran certamen ferial internacional de la logística y del transporte en España y el Arco del Mediterráneo y en el segundo de toda Europa.

www.silbcn.com



Barloworld Logistics Iberia entra en UNO

Barloworld Logistics Iberia, sede en España y Portugal de la multinacional sudafricana especialista en soluciones 'smart' para cadenas de suministro, anuncia su incorporación como socio de pleno derecho en la Organización Empresarial de Logística y Transporte, UNO. Barloworld Logistics se une a la patronal en su capacidad como Operador Logístico con la intención de consolidar su visibilidad en el sector español y participar activamente en la comunidad de empresas que apoyan a UNO en su misión y objetivos.

"Nuestra incorporación como socios de UNO marca un nuevo paso en nuestra estrategia de consolidar la visibilidad de Barloworld Logistics en España mediante la creación de estrechas relaciones con instituciones de renombre como esta," ha afirmado Pablo Bengoa, director general de Barloworld Logistics Iberia. *"Esperamos, además, poder contribuir el peso de nuestra experiencia y conocimiento internacional a las actividades organizadas por UNO en el futuro y respaldar a la patronal en los debates y decisiones que afecten a la actividad de nuestro sector. Estamos encantados de formar*

parte de esta prestigiosa comunidad empresarial y de tener la oportunidad de apoyar a la organización en su defensa de los intereses de la industria de la Logística en España".

www.barloworld-logistics.com
www.unologica.org



Gestamp recibe un premio por su internacionalización

Gestamp, empresa especializada en el diseño, desarrollo y fabricación de componentes y conjuntos metálicos para el automóvil, ha sido premiada en la categoría "Proyecto exterior de gran empresa" concedido por la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES, S.A.). Este galardón es uno de los 7 Premios "Impulso a la Internacionalización" con los que COFIDES reconoce a las instituciones y empresas españolas más destacadas en la actividad económica a nivel internacional.

La entrega de premios ha tenido lugar durante el acto de conmemoración del 25 aniversario de COFIDES, celebrado en la Casa de América de Madrid y presidido por el Secretario de Estado de Comercio, Jaime García-Legaz.

El premio al "Proyecto exterior de gran empresa" ha recaído en Gestamp, debido a su amplia presencia internacional con la utilización de diversos productos financieros de COFIDES. La continua apuesta por la innovación por parte de Gestamp –que cuenta con 12 centros de I+D-, su efecto arrastre, su amplia presencia internacional (está presente en 19 países, con 96 plantas industriales y 30.000 empleados) y su respeto por el

medioambiente han sido factores clave para su obtención.

El presidente del Grupo Gestamp, Francisco J. Riberas Mera, aseguró que, "La globalización es un pilar clave de nuestra estrategia corporativa de crecimiento porque debemos estar allí donde nos necesitan nuestros clientes, los grandes fabricantes de automóviles. Más del 85% del negocio de Gestamp procede de nuestro desarrollo exterior. COFIDES no es un mero proveedor financiero; se ha convertido en un socio estratégico de nuestro desarrollo exterior, apostando por nosotros en los momentos buenos y en los malos".

Gestamp ha recibido el apoyo de COFIDES en diversos proyectos de internacionalización en México, Rusia y China. El nuevo proyecto de expansión en China, país en el que Gestamp cuenta con una fuerte presencia, ha consistido en la financiación de dos plantas greenfield situadas en Shenyang y Dongguan, destinadas al corte y estampación de componentes para el sector de automoción. Este nuevo proyecto ha sido de nuevo respaldado por COFIDES.

www.gestamp.com www.cofides.es



SSI Schaefer alcanza en España 30 millones de Euros

SSI Schaefer, compañía especializada en soluciones de intralogística, informa que ha alcanzado los 30 millones de Euros en el 2013, lo que supone un incremento del 100% en valor y cantidad de pedidos respecto al ejercicio anterior. Los proyectos con compañías líderes del retail han sido, según aclaran, el motor de dicho crecimiento que la compañía espera seguir consolidando en el 2014.

Los planes estratégicos de la compañía pasan por seguir posicionándose como contratista general en proyectos integrales: desde el asesoramiento, concepción, planificación y diseño del almacén hasta una solución llave en mano completa. Para el 2014, SSI Schaefer prevé seguir creciendo no sólo en términos de facturación, sino de plantilla.

SSI Schaefer cuenta en la Península con más de 800 clientes en los principales sectores de actividad comerciales: alimentación y bebidas, farmacéutico, moda, retail, automoción y operadores logísticos, entre otros.

www.ssi-schaefer.es



Notable internacionalización del sector ferroviario

La Asociación Ferroviaria Española (MAFEX) califica como positivos los resultados obtenidos en el año 2013, tanto en relación a las actividades llevadas a cabo como en el impulso de la presencia de la industria española en el exterior. El pasado ejercicio ha sido especialmente complicado para la internacionalización porque ha supuesto, según fuentes de la asociación, "un gran esfuerzo para las empresas, por las dificultades crediticias, la fuerte competencia de compañías extranjeras, así como las diferentes barreras que se encuentran en el camino. Una vez más, las PYMES son las que sufren más estos obstáculos, ya que, por norma general, disponen de menos "músculo" para afrontar este largo periodo de crisis".

Conscientes de esta coyuntura, MAFEX ha realizado un esfuerzo especial en 2013 para llevar a cabo un intenso plan de actividades encaminado a apoyar el crecimiento de las ventas en el sector exterior, así como la presencia de las empresas españolas en todo el mundo. Entre ellas, merece una mención especial iniciativas como la IV Convención Ferroviaria Internacional, en la que participaron 46 entidades de 20 países, el acuerdo de colaboración con Renfe para promocionar el sector ferroviario español en el extranjero, así como la elaboración del Plan Estratégico 2014-2016. Este último se ha diseñado con el objetivo de establecer una guía de actuación para que la Asociación aborde los nuevos retos de la evolución del sector ferroviario a escala mundial.

El año 2013 ha sido también muy intenso en cuanto a misiones directas e inversas y jornadas, unos encuentros en los que han participado 105 empresas, que han permitido contactar con representantes de 20 países. Asimismo, se han realizado visitas a destinos muy diversos para afianzar las relaciones comerciales entre los que se incluían EE.UU., Canadá, México, Brasil, Colombia, Argentina, España, Francia, Ucrania, Rumanía, Polonia, Sudáfrica, Turquía, Malasia, Irán, Arabia Saudí, Suiza, Tailandia, Indonesia e India.

En cuanto a los contratos en el extranjero, la presencia de las empresas españolas asociadas a MAFEX en proyectos internacionales también ha tenido una tendencia alcista. La apertura de oficinas, plantas productivas, así como la consecución de importantes proyectos a escala internacional en distintos países o regiones como Rusia, Kazajistán, Turquía, Brasil, Sudáfrica, Unión Europea, India, Arabia Saudita etc. continúan ofreciendo oxígeno a las compañías del sector ante la difícil coyuntura nacional.

En este último año la presencia internacional se ha incrementado también con otros importantes hitos como la finalización del sistema de recuperación de energía cinética en los tranvías de Bielefeld (Alemania), la consecución del mayor pedido de la historia nacional en máquina-herramienta para Australia e India o el Plan Director del Sistema de Transporte Público de Mascate (Omán).

www.mafex.es



Asidek y sus soluciones en SMAGUA

Asidek, Gold Partner de Autodesk en Iberia, participará como expositor de soluciones Autodesk en la vigésima primera edición del Salón Internacional para la Tecnología del Agua, que se celebrará en el Recinto Ferial de Zaragoza, del próximo 4 a 7 de Marzo. Esta es la primera participación de esta firma de ingeniería en SMAGUA, un referente para la industria del Agua.

Asidek presentará sus soluciones para ingeniería de diseño, simulación, fabricación y Gestión Documental PLM de Autodesk para el sector Hidráulico

SMAGUA 2014 será un evento internacional de alto nivel expositivo y la innovación en materia hídrica, el centro idóneo para conocer el desarrollo del mercado hidráulico y medioambiental. En su anterior edición el salón contó con la presencia de las empresas más punteras a nivel mundial, en número de 1.037, procedentes de 41 países y fue visitado por 32.624 profesionales de cincuenta y siete países.

Asidek es la Unidad de Negocio de Grupo CT (primer grupo español especializado en soluciones globales de software e ingeniería industrial) especializada en soluciones del entorno Autodesk.

www.asidek.es



eCommerce, un reto lleno de nuevas tendencias

Agustí Torres, CEO de eShow

En los últimos años el comercio electrónico ha crecido de forma notable y todo apunta que está tónica se mantendrá. En 2013 aumentó a nivel mundial sus ingresos y según las previsiones de la consultora Forrester Research, seguirá haciéndolo este año. En concreto, Europa ya se ha posicionado como el mercado del eCommerce más grande del mundo, con un 59% de internautas europeos que el año pasado compraron servicios o productos por internet. Y en España, se espera que la actividad comercial a través de la red experimente este año un crecimiento del 25%, llegando a 15.000 millones de euros.

La evolución de los hábitos de compra de los consumidores online no es el único factor que ha intervenido en este desarrollo, sino que ha ido acompañado de la importancia que han adquirido los dispositivos móviles para realizar las compras. España es el país con más móviles por habitante del continente europeo. Siete de cada diez españoles ya accede a internet desde su móvil. En cambio, sólo un 10% de las empresas dispone de una web adaptada a estos dispositivos.

Debido a que se prevé que las acciones de marketing a través de dispositivos móviles representen en un par de años el 15,2% del gasto en publicidad a nivel mundial, las empresas ya han visto la necesidad de incluir los dispositivos móviles en sus estrategias y facilitar así las transacciones de compra o consulta a través de éstos.

Aún así, cabe destacar que el crecimiento del sector ha propiciado que la competencia entre las diferentes industrias también sea un reto a superar para muchas empresas. Es por ello que deben establecer muy bien sus acciones de marketing para ofrecer a los clientes el servicio que más se adapte a sus necesidades. Es lo que llamamos marketing personalizado, que tiene como objetivo saber qué es lo que quiere un cliente en concreto. A esto se le añade la necesidad de disponer de acciones de afiliación y SEO relacionadas para mejorar la visión del usuario final y fortalecer la decisión de compra. Con todo, vemos que no es suficiente con solo centrarse en abrir un negocio online para conseguir visibilidad, si no que hay muchos aspectos que se deben tener en cuenta cuando nos involucramos en él; ya que evolu-

ciona al ritmo que lo hace la era digital en la que nos encontramos. En eShow, el circuito ferial dedicado a Ecommerce, Marketing Online, Hosting & Cloud Computing, Social Media, Mobile y digital Signage; también hemos evolucionado al igual que lo han hecho las tendencias tecnológicas.

Es por ello que nos centramos en dar respuesta a todas las cuestiones relacionadas con las nuevas tendencias, con foros y debates profesionales, desde novedades tecnológicas en el sector hasta soluciones digitales, SEO, estrategias de Marketing y la integración de los Social Media en ellas, etc. Pero no sólo eso, si no que cada eCommerce debe saber cuáles son las mejores prácticas para su sector, y nosotros nos dirigimos de forma especial a cada uno de ellos. Además, hacemos especial hincapié en nuestra apuesta por los emprendedores, proporcionándoles oportunidades de visibilidad y financiación. Todo, para lograr que los eCommerce marquen la tendencia del futuro.

www.the-eshow.com/barcelona



Las empresas quieren un profesional dispuesto a seguir aprendiendo

La evaluación de las aptitudes es un componente cada vez más importante en los procesos de selección. Además de formación, experiencia y habilidades, las empresas buscan profesionales flexibles y dinámicos, capaces de adaptarse rápidamente a los cambios y de ofrecer resultados en poco tiempo. Candidatos con mentalidad global, dispuestos a viajar, proactivos, innovadores y con altas dotes comunicativas.

Según **Noelia de Lucas**, directora comercial de **Hays**, reconocida multinacional británica especializada en selección de profesionales cualificados, del mismo modo que evolucionan las necesidades de las empresas y los negocios, también cambian los perfiles de los candidatos ideales. *“Es probable que el próximo caballo de batalla en la lucha por el talento sea el aprendizaje de aptitudes”*, ha afirmado.

La globalización, el cambio hacia una economía del conocimiento y el ritmo acelerado de las innovaciones tecnológicas están transformando radicalmente la forma de operar de las empresas. Un nuevo escenario donde cada vez es más relevante la capacidad de los profesionales para aprender y responder a las necesidades cambiantes de las empresas y del mercado. *“Poco a poco la ‘aptitud para aprender’ va desplazando en importancia a la ‘experiencia’ en los procesos de selección”*, ha señalado también Noelia.

Los enfoques de evaluación y selección de personal también están cambiando, la educación y experiencia profesional siguen siendo relevantes pero ya no son los únicos factores que valoran los empresarios para decidir la idoneidad de un candidato para el puesto.

La evaluación de aptitudes tiene un largo historial en RR.HH. y selección de personal. Los tests tienen un papel importante, pero habrá que adaptar su uso cuando lo que se busque sean las aptitudes para el aprendizaje. Los tests ocupacionales permiten comprobar si los candidatos encajan en los puestos tradicionales existentes y si cumplen las aptitudes requeridas para ellos, pero no valoran la aptitud para cargos futuros.

Noelia ha afirmado que *“cualquier proceso de evaluación*

analiza el comportamiento de un individuo y sus logros en el pasado como indicador de los logros que pueden alcanzar en el futuro. Sin embargo, en un entorno de negocio donde continuamente surgen nuevos perfiles y se requieren nuevas aptitudes, la experiencia previa no garantiza el éxito en el futuro”.

Más allá del desarrollo de nuevos tests que permitan evaluar la aptitud de aprendizaje, la selección debe ir acompañada de un compromiso de la empresa con el aprendizaje de sus empleados, a los que debe ofrecer oportunidades laborales que faciliten su desarrollo. De no ser así, estos candidatos motivados por su deseo de adaptarse y evolucionar podrían acabar abandonando el puesto al ser muy codiciados por los competidores.

Así, para **Hays** las estrategias de selección en busca de la aptitud para el aprendizaje tendrán que evolucionar de manera incremental en la mayoría de los negocios y probablemente empiecen por los puestos existentes. *“Dado que los negocios se adaptan a las demandas cambiantes del mercado laboral, se irán poniendo de manifiesto qué partes de la organización necesitarán candidatos con una mayor afinidad para adquirir nuevas aptitudes, y cuáles permanecen sin apenas cambios”*, ha indicado Noelia.

“En un entorno de negocio donde continuamente surgen nuevos perfiles y se requieren nuevas aptitudes, la experiencia previa es sólo un primer paso”, concluye **Noelia de Lucas**, directora comercial de **Hays España**.

www.hays.es

THE RIGHT JOB
CAN TRANSFORM
A PERSON'S LIFE
THE RIGHT PERSON
CAN TRANSFORM
A BUSINESS



El sector del mueble da señales de recuperación

Un informe elaborado por AIDIMA prevé 3.670 millones de euros de facturación en 2013 en el sector del mueble. El Observatorio Español del Mercado del Mueble ha realizado la estimación de facturación del sector español del mueble correspondiente a 2013 que alcanza los 3.670,327 millones de euros, cifra que principalmente mantiene la industria por el incremento de las exportaciones y el goteo de ventas en el mercado interior que ha experimentado durante el pasado año menores caídas que las previstas inicialmente, según explica el informe que elabora el Instituto Tecnológico del Mueble, Madera, Embalaje y Afines, AIDIMA.

Por otro lado, el documento destaca que las empresas españolas de mobiliario han experimentado un incremento en la utilización de su capacidad productiva durante el tercer trimestre del pasado año hasta superar el 65 por ciento de su potencial productivo total, que supone un 24 por ciento más respecto de 2012, indica el estudio del OM, que subraya también como dato significativo el aumento de la producción asegurada hasta los 28 días, con un incremento del 19 por ciento en el citado periodo.

El informe del observatorio del mueble también revela otras informaciones que dan cuenta de cierto optimismo de cara al futuro inmediato, como la expectativa de continuidad en el incremento de las exportaciones, consecuencia también del una posición de las empresas más volcada a esta opción de negocio.

De hecho, un 63 por ciento de las empresas españolas fabricantes de mobiliario tienen integrados en su gestión procesos de comercialización con países terceros, circunstancia que se ha incrementado en los últimos años de manera significativa, según refleja el último informe que sobre el sector español del mueble publicado por AIDIMA.

En la actualidad, el sector del mueble en España representa el 0,38 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB), siendo las autonomías andaluza, catalana, valenciana y madrileña, las que cuentan con mayor número de empresas. El sector del mueble ocupa a más de 75.000 profesionales, con una estructura industrial fuertemente atomizada, donde más de la mitad de las empresas tienen menos de 20 trabajadores, y muchos son autónomos.

El documento arroja también datos interesantes acerca de la opinión de los empresarios del sector del mueble sobre la evolución de la exportación. En este sentido, el clima empresarial es positivo en cuanto al futuro de las exportaciones, al asegurar un 45,7 por ciento de las empresas que esperan un crecimiento en este área.

Del mismo modo, atendiendo a la expectativa de ventas y precios, la mayoría considera que las ventas se mantendrán en los niveles actuales, y la mayor parte de las empresas (un 72,15 por ciento) asegura que los precios no van a sufrir variación.

Hoy por hoy, el 91 por ciento de los fabricantes españoles de mobiliario están elaborando sus productos exclusivamente en España, cifra que se ha incrementado respecto a años anteriores cuando el índice de producción en el extranjero alcanzaba el 14 por ciento de la totalidad de empresas, refleja el informe de AIDIMA.

Este dato supone un incremento en el número de empresas que han abandonado la práctica de la deslocalización productiva y que han apostado por la producción interna para sus productos, *"mejorando así el índice de empleo del sector"*, explica el documento, que recoge en sus consideraciones que "a pesar de las dificultades es un momento adecuado para planificar estrategias y preparar acciones que permitan afrontar nuevos retos y valorar oportunidades, con información, recursos adecuados y apostando por la I+D+I", precisa.

www.aidima.es



Software de UNIT4 para una organización africana de investigación

El grupo UNIT4, empresa especializada en software que apoya el cambio empresarial, acaba de anunciar un nuevo contrato con ICIPE, organización africana dedicada a la investigación, para reemplazar su software administrativo, incluyendo la contabilidad de proyectos, la gestión financiera y de recursos humanos. ICIPE, que investiga la manera de mejorar el control y beneficiarse de los insectos tropicales y otros artrópodos, implementará en su estructura administrativa el ERP Agresso.

El proyecto se aprovecha de la experiencia de UNIT4 en un proyecto similar en el que está implementando una única solución de gestión internacional para la investigación en CGIAR, un consorcio internacional de organizaciones sin ánimo de lucro dedicadas a la investigación agrícola. Este consorcio está actualmente desplegando Agresso en 10 organizaciones mundiales de investigación con el fin de crear una estructura única en TIC para la gestión de la investigación. ICIPE aprovechará los conocimientos y experiencia de estas ONG para garantizar la optimización y el ahorro de costes en los procesos que ofrece.

"Elegimos Agresso porque es la única solución ERP que ofrece las mejores funcionalidades del mercado en proyectos,

finanzas, compras, recursos humanos y nómina", afirma Roger Finan, director de finanzas en ICIPE. "Al trabajar tanto con los centros CG como con otras organizaciones similares a la nuestra, UNIT4 entiende lo que hacemos, cómo lo hacemos y los límites dentro de los cuales tenemos que actuar. Utilizar el modelo desarrollado por la oenegé CGIAR nos permite estar muy rápidamente con la solución en funcionamiento, disponiendo de más tiempo para concentrarnos en aquellas áreas específicas de ICIPE. De este modo podemos focalizar nuestros valiosos fondos y recursos en la investigación, al tiempo que Agresso nos ayuda a mejorar y ahorrar en la administración".

ICIPE se creó en 1970 como respuesta directa a la necesidad de estrategias alternativas y respetuosas con el medio ambiente para la gestión de plagas y vectores. Con sede en Nairobi (Kenia), se encarga de gestionar la investigación de métodos eficaces, selectivos, no contaminantes y que no provoquen resistencia, y que además estén al alcance de los limitados recursos de las comunidades rurales y urbanas. Su objetivo también se extiende a la conservación y utilización de la rica biodiversidad de insectos se encuentran en África.

www.unit4.es

www.icipe.org



Acuerdo entre Nacex y Euronics

Ambas firmas han firmado una alianza que llevará clientes a los puntos de venta de la cadena

Nacex, la firma de transporte urgente de paquetería y documentación de Grupo Logista, nos comunica que ha firmado una alianza logística con Euronics, a través de la cual los puntos de venta integrantes de la red azul Euronics se beneficiarán de formar parte de la red de puntos de entrega y recogida NACEX.Shop.

A través de esta alianza se ha buscado incrementar el tráfico de clientes y la venta cruzada en los puntos de venta Euronics así como la obtención de ingresos adicionales, al actuar éstos como Drop Point de Nacex. Esto permitirá a los particulares la recogida en la red Euronics de los pedidos adquiridos en la multitud de plataformas online con las que opera actualmente Nacex, así como depositar en los mismos cualquier envío que deseen realizar a través de la red de transporte de Nacex.

Adicionalmente, se están elaborando servicios exclusivos Nacex para Euronics, como el Envío Estrella, que permitirá a los clientes de Euronics comprar productos en los puntos de venta de la red azul y enviarlos desde allí mismo a cualquier destinatario beneficiándose de una tarifa exclusiva de envío más reducida por ser clientes de Euronics.

www.nacex.es

www.euronics.es



La eFactura supone un ahorro para las empresas

Según se deduce del estudio "La Factura Electrónica en España 2012-2013", realizado por Seres, durante el primer semestre de 2013 las empresas españolas generaron 59 millones de facturas electrónicas, con las que se ahorraron 458 millones de euros y más de 250.000 horas de trabajo reiterativo e improductivo. Además, su uso tuvo un impacto medioambiental muy positivo, ya que evitó la tala de 3.300 pinos.

Estas son algunas de las conclusiones del estudio realizado por Seres entre el 65.5% de las empresas usuarias de su servicio (un 35% del total nacional, aproximadamente). En este periodo trabajaron con factura electrónica —en emisión, en recepción o en ambas modalidades— un total de 130.000 empresas, frente a las 120.000 que lo hicieron en 2012. Los datos del estudio confirman, por tercer año, la "buena salud" de la eFactura, que aparece inmune a la crisis económica.

En 2013 el número de documentos electrónicos creció un 5,2% respecto al año anterior y el número de empresas usuarias un 10,2%. "Estos resultados tienen un doble valor positivo. El primero es el crecimiento en sí mismo del uso de facturas electrónicas. El segundo, que se ha crecido a pesar de que el número de empresas en España haya decrecido un 1,84% en el periodo contemplado",

ha afirmado Alberto Redondo, director de marketing de Seres.

El apartado dedicado a los sectores de actividad más activos no refleja cambios significativos en cuanto al uso de la eFactura, que sigue liderado por el sector servicios, seguido a distancia por el industrial. Las peor paradas del informe son las micropymes, que son las que más decrecen a causa de su menor actividad derivada de la crisis económica.

El pasado 19 de diciembre el Pleno del Congreso de los Diputados aprobó la Ley de impulso de la Factura Electrónica y la creación del registro contable de facturas en el Sector Público. El nuevo marco legal quiere agilizar los procedimientos de pago al proveedor y reducir la morosidad a través de un indicador, el periodo medio de pagos, que visualizará el volumen de deuda comercial de las administraciones.

El impulso a la eFactura por parte del Gobierno quiere tanto agilizar los pagos como reducir los costes de gestión asociados a la factura, tanto en la administración pública como en las empresas. Según diferentes estudios, el ahorro medio de una factura electrónica respecto a otra en papel es de 4,95 euros en la recepción y de 2,82 euros en la emisión.

www.seres.es

Boluda Lines aumenta su capacidad de carga en África

Boluda Lines, la división de transporte de Boluda Corporación Marítima, ha incorporado a su flota un buque Ro-Lo, -carga containerizada y rodada- que realizará la rotación entre los puertos de Dakar (Senegal) Nouadhibou y Nouakchott (Mauritania), Praia y Mindelo (Cabo Verde) y Las Palmas de Gran Canaria.

El nuevo buque, OXL Lotus, puede admitir una carga de casi 300 teus y un total de 600 metros lineales de carga rodada. Tiene 100,90 metros de eslora, 8,90 de manga y 9,70 de puntal. Su principal característica son las dos grúas con las que cuenta a bordo, que le permiten transportar cualquier tipo de carga de proyecto por complicada que sea.

Con esta nueva incorporación Boluda Lines refuerza su oferta de bodega, mejora su equipamiento y optimiza el servicio prestado al cliente, a través del incremento en sus prestaciones logísticas y tecnológicas.

Boluda Lines presta servicio de transporte marítimo mediante 11 líneas que conectan la península ibérica, Italia, las islas Canarias, la costa occidental de África y Cabo Verde.

www.boluda.com.es



e-N@CEX

Con nuestro servicio puerta a puerta para empresas de e-commerce, realizar tus envíos te parecerá un juego de niños...



- Total integración informática
- Trazabilidad on-line
- Reembolsos y su control
- Devoluciones
- Preavisos SMS o E-mail
- Herramientas Web (estadísticas, gestión, gráficos, informes)
- Servicio de entrega puerta a puerta
- Ámbito peninsular (España/Portugal)
- Garantía de entrega **NACEX**

900 100 000
www.nacex.es

NACEX!shop
Estamos cuando tú no estás.

**LA SOLUCIÓN MÁS CÓMODA Y
ECONÓMICA A LAS ENTREGAS
DOMICILIARIAS.**

NACEX!shop es una nueva red de puntos de entrega con una importante cobertura geográfica en España Peninsular y amplia disponibilidad horaria para que sus clientes recojan cómodamente sus compras online.

902 123 460
www.nacexshop.es



Estamos creando una red



www.mercadoindustrial.es



www.corempresa.com



www.talentoynegocio.com

Suscríbete y participa en
tus publicaciones online

Entra en
www.mibizpress.com